

## Komercijalni ispis Mit-Alex



Tvrtka Mit-Alex je rješenjem Web-2-Print & E-commerce proširila svoju ponudu, otvorila novo tržište usluga tiska i značajno se odmakla od konkurenata

**Naziv tvrtke:**

Mit-Alex d.o.o.

**Djelatnost:**

Trgovački Ispis

**Osnovana:**

1995

**Lokacija:**

Tuzla, Bosna i Hercegovina

**Usluge:**

Tisak, fotokopiranje, distribucija uredske opreme

**Internet adresa:**

www.mitalex.ba

### Cilj

Implementirati opsežno Web-2-Print rješenje s lako produkcijskim pisačem te ponuditi tržištu jedinstvenu uslugu online naručivanja ispisa.

### Izazovi

- Bolja kvaliteta i brže usluge ispisa
- Doseg do većeg broja korisnika
- Postizanje održivog ROI

### Pristup

Bliska suradnja s partnerom, stručno savjetovanje, integrirano rješenje

### Canonovo rješenje

- SaaS rješenje EFI Digital Storefront Essential
- Laki produkcijski pisač Canon imagePRESS C800

### Rezultati



**Konkurencija** je prestignuta



**Jedinstvena usluga** otvorena za ponuđače usluga ispisa



**Povećan obim posla** za ispis u boji i crno-bijeli tisak



**Visoka kvaliteta ispisa** njihov je zaštitni znak

## Pregled stanja

Tvrtka Mit-Alex akreditirani je Canonov Production Print partner i već od 2000. bavi se prodajom profesionalnih rješenja za ispis, a i sami se koriste Canonovom tiskarskom opremom za pružanje usluga produkcijskog tiska. U svojim trima poslovnica imaju opremu koja korisnicima omogućuje najkvalitetnije i najbrže ispisivanje, skeniranje i kopiranje u različitim formatima i sa svim prednostima Canonovih uređaja.

Instalacijom EFI-jevog Digital StoreFronta (DSF), cjelovitog mrežnog Web-2-Print rješenja za ispisivanje te lakoga produkcijskog pisača Canon imagePRESS C800, tržištu su ponudili novinu kakve prije nije bilo. S e-commerce rješenjem za Web-2-Print, koje omogućuje naručivanje tiskarskih usluga putem interneta, proširili su svoj domet izvan Tuzlanskog kantona te povećali prihode i profitabilnost. Ponudom digitalnog tiska malih i velikih formata omogućuju svojim korisnicima da brže dođu do kvalitetnog gotovog proizvoda, a da pritom nijednom ne moraju posjetiti tiskaru.

## Zahtjevno tržište za razvoj tiskarskih usluga

Bosanskohercegovačko je tržište, u segmentu jednostavnog produkcijskog tiska, preplavljeno uvezenim rabljenim pisačima, koji predstavljaju nelojalnu konkurenciju za ponuditelje usluga kao što je Mit-Alex. Zakonodavstvo to dozvoljava u slučaju skuplje opreme, što naravno utječe na prodaju novih uređaja i ukupnu kvalitetu tiskarskih usluga. “Unatoč činjenici da je naša usluga je puno bolje kvalitete, budući da koristimo kvalitetne uređaje za ispis, morali smo se prilagoditi nižim cijenama konkurencije i raditi s nižom maržom”, rekao je Vedad Klebić, suvlasnik Mit-Alexa.

Za Mit-Alex, koji je svoje mjesto na tržištu želio osigurati s kvalitetnijim uslugama, kupnja novog uređaja nije bila ekonomski opravdana, budući da postojeći obim tiska nije mogao pokriti investicije i ostvariti odgovarajući povrat ulaganja (ROI). Naime, kako Tuzla nije glavni grad tako je i većina organizacija, obično veliki naručitelji tiskarskih usluga, u drugim mjestima. Na pitanje kako doći do većeg broja korisnika, odgovor su potražili zajedno s Canonovim distributerom u Bosni i



Sinergijom mogućnosti u kombinaciji s EFI Digital StoreFronti, što vješto predstavlja ove opcije korisnicima, postigli smo rast proizvodnje. Napravili smo ispravan korak, jer bez ovog rješenja rezultat ne bi bio na istoj razini te također ponuda naših usluga bila bi mnogo manja.

**Vedad Klebić,**  
suvlasnik tvrtke Mit-Alex

Hercegovini — Avtera BH — svojim dobavljačem opreme i dugoročnim partnerom.

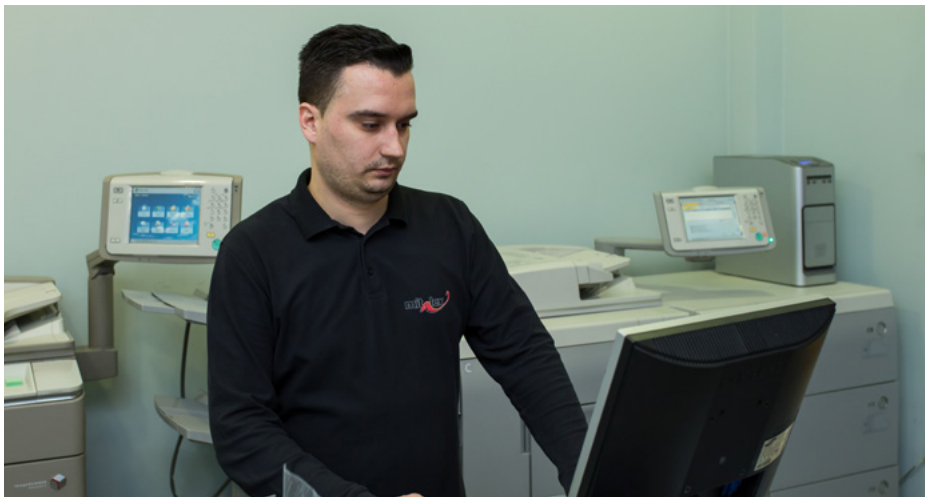
“Uvriježeno poimanje da tiskara uvijek mora biti u neposrednoj blizini promijenili smo spoznajom da tiskare mogu pokriti puno veće područje. Usluge Web-2-Print i e-commerce pokazale su se najboljima za prevladavanje prepreke nedovoljne iskorištenosti pisača kao što je imagePRESS C800”, rekao je Ekrem Okanović, direktor Avtere BH.

Složenim uvjetima na tržištu prilagodili su se uslugom Web-2-Print i tvrtkama, koje uglavnom trebaju tiskanje brošura i velikih formata, omogućili su da tiskovine naručuju na daljinu i da ih dobiju kada je to potrebno, u roku od najviše 48 sati. Drugi najveći korisnici su studenti, koji su navikli ispise naručivati kod njih i dobiti ih kad god žele. “Imamo nešto što konkurencija nema i ne može si priuštiti. Kvalitetnijim i brže izrađenim proizvodima dobivamo i nove krajnje korisnike”, dodaje Klebić.

## Razvoj odgovarajućih rješenja zahtijeva blisku suradnju

Budući da je Mit-Alex Canonov Pro Print partner, odluka za Canon je bila logična, kao i za partnerski





Iskustvo pokazuje da se korisnici brzo privikavaju na taj način rada i da im je mogućnost praćenja statusa narudžbe mnogo korisnija jer točno mogu planirati svoje buduće aktivnosti.

Zbog učestalih problema s internetom u državi, odlučili smo se za verziju EFI poslužitelja u oblaku, koja je neovisna o lokalnim prekidima. Prednost je i to što se sustav stalno ažurira i klijent ima uvijek na raspolaganju najnoviju verziju alata.

EFI Digital StoreFront. Kroz ovaj pilot projekt postali su ogledni primjer za rješenje koje kao savjetnik mogu ponuditi svojim korisnicima u obliku usluge za daljnju prodaju. Sustav je vrlo složen jer zahtijeva instaliranje i konfiguriranje i najsitnijih detalja, iako je rješenje jednostavno za krajnje korisnike i potpuno prilagođeno za naručivanje putem interneta.

“Pola godine smo surađivali s Canonom i EFI-jem i prilagođavali svaki detalj složenog rješenja u namjeri da ponudimo vrhunsku uslugu, s mnogo više mogućnosti od onih koje omogućuje hardver konkurenata”, kaže Klebić.

“Iako u početku nismo razmišljali o e-commerce rješenju, već samo o Web-2-Printu, prilagodbe su otišle toliko daleko da sada imamo oboje spojeno u rješenju, s kojim Mit-Alex može pokriti veliko područje, a zahvaljujući jezičnim varijantama omogućeno je širenje i na druga tržišta,” dodao je Okanović.

Projekt su pokrenuli u rujnu 2014. godine, kada su od Canon-a zatražili pomoć pri doradi rješenja; narudžba je predana u travnju 2015., a zatim su održane edukacije, adaptacije i prijevodi. Za sve skupa bilo je potrebno godinu dana, pa su krajem 2015. godine uslugu ponudili u komercijalnu uporabu.

Trenutna konfiguracija u Mit-Alexu koristi SaaS (software as a service) rješenje EFI Digital StoreFront Essential i jednostavan produkcijski pisač u boji imagePRESS C800. Upotrebljavaju i četiri crno-bijela pisača imageRUNNER ADVANCE

8285 PRO, kojima su zamijenili veći broj uredskih pisača te osigurali veću učinkovitost i kvalitetu ispisa, iako ti uređaji za sada nisu vezani na uslugu W2P.

### Manje administracije — manje grešaka

Uvođenjem Web-2-Printa osjetno raste broj transakcija, a time i rad operatera, što bi u slučaju neintegriranog rješenja značilo više mogućnosti za pogreške u procesu rada. Canonova rješenja Web-2-print i e-commerce u potpunosti su integrirana s tiskarskom infrastrukturom, tako da operateri imaju vrlo malo administrativnog posla, a sustav stranki pruža bogat skup automatiziranih izvješća o statusu narudžbe.

Digital StoreFront je putem interneta povezan s lokalnim uređajima i izravno komunicira s njima preko ispisnog poslužitelja. U sljedećem koraku razvoja rješenja to će omogućiti potpuno automatizirano izvršenje narudžbi.

“Kada korisnik pošalje svoju narudžbu, operater dobiva detaljan opis — specifikaciju kako proizvod mora biti izrađen, zato su mogućnosti za pogreške vrlo male. Time štedimo vrijeme, koje bismo ranije potrošili za koordinaciju s klijentom, jer klijent može svoj proizvod doraditi preko interneta i tako je 80 posto usluge već obavljeno. Naravno, ako uočimo grešku, možemo klijenta o tome obavijestiti, ali je klijent svjestan da je sam definirao konačni proizvod”, objasnio je Klebić.

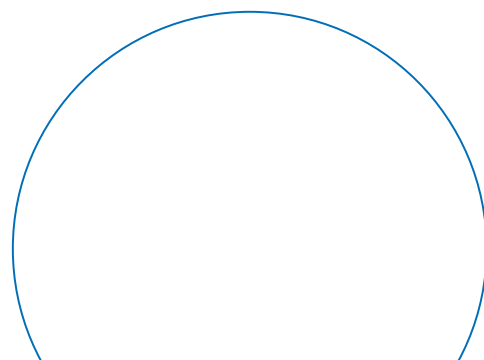
### Uspješan poslovni model

Budući da se pri samom rješenju radi o zajedničkom ulaganju partnera Avtere BH i Mit-Alexa, povrat ulaganja rješenja Web-2-Print mjere kroz prihode od povećane količine tiska i



Ovim rješenjem podigli smo svoje poslovanje na višu razinu te smo se jedinstvenom uslugom odvojili od konkurencije. Postepeno uvodimo nove značajke koje pojednostavljuju rad operatera, kao i nove usluga, što bi prije svega trebalo biti ekonomski održivo. DSF omogućuje postupno uvođenje mogućnosti, ovisno o potrebama tržišta.

**Vedad Klebić,**  
suvlasnik tvrtke Mit-Alex





povećanjem tržišnog udjela u Bosni i Hercegovini. Dodatnim ulaganjem u marketing usluge očekuju brži povrat investicije u periodu od tri godine.

“Tržište za Web-2-Print u Bosni i Hercegovini ne postoji, zato ga ovim pilot projektom tek stvaramo. S Canonovim rješenjem dokazujemo nekonkurentnost najčešćeg tipa tiska na tržištu — offseta — za ispis manjih naklada. U Avteri vjerujemo da bi za potrebe tržišta trebalo još 4 do 6 takvih rješenja”, rekao je Okanović.

Poslovni model rješenja osmišljen je da Mit-Alex uslugu naručivanja ispisa preko interneta nudi i u daljnju prodaju. Klijenti koji se odluče za to, ne trebaju nikakvu opremu i time si prištede ulaganje te pristupaju kao partner Mit-Alexove online trgovine i ponuditelj usluge tiskanja. To je nov način prodaje tiska i postizanja većih naklada, što je potrebno kako bi poslovni model bio financijski održiv.

“Ovim rješenjem naše poslovanje podigli smo na višu razinu i jedinstvenom uslugom odmakli se od konkurencije. Postupno uvodimo nove značajke koje pojednostavljaju rad operatera, uvodimo i nove usluge koje, prije svega, moraju biti ekonomski opravdane. DSF nam omogućuje postupno uvođenje značajki ovisno o potrebama tržišta. Rješenje će biti potpuno kada budemo mogli sustavu prepustiti odluku kako

u cijelosti i automatski izvršiti narudžbu”, kaže Klebić.

Uspješnost ponude povezana je i s načinom plaćanja, što u segmentu B2C zasad predstavlja prepreku. Jedini pouzdan izbor za ponuditelja je kartično poslovanje, koje također podržava EFI-jevo rješenje, ali ga okruženje još nije usvojilo kao primarni način plaćanja. Mit-Alex posluje mnogo sa studentima okolnih sveučilišta, zato razvijaju mogućnost za primanje narudžbi putem Digital StoreFronta, a da se naplata obavlja na temelju sustava pretplate ili izravno preko sveučilišta.

### Pravilan korak za rast poslovanja

Uz Canonovo su rješenje u Mit-Alexu udvostručili obim posla vezan za ispis u boji, a obim crno-bijelog tiska povećao se trostruko. Tome je doprinio nešto Digital StoreFront, a mnogo imagePRESS C800 koji omogućuje izvršenje narudžbi koje ranije nisu mogli obaviti.

“Sinergijom mogućnosti uređaja u kombinaciji s Digital StoreFrontom, koji ove opcije kvalitetno predstavlja klijentima, postigli smo rast proizvodnje. Napravili smo pravilan korak, jer rezultat bez tog rješenja ne bi bio na istoj razini, a i ponuda naših usluga bila bi mnogo manja”, zaključio je Klebić.

“”

Promijenili smo percepciju da je pisač uvijek u neposrednoj blizini sa spoznajom da pisač može pokriti mnogo veće područje. Web-2-Print i e-commerce usluge dokazali su se najboljim za prevladavanje prepreka nedovoljne iskoristivosti pisača, kao što je imagePRESS C800.

**Ekrem Okanović,**  
direktor Avtera BH.

**Canon Inc.**  
canon.com

**Canon Europe**  
canon-europe.com

**Canon CEE**  
canon-cee.com

**Canon CEE**  
Predstavništvo Beograd  
canon.ba

**Canon Europe Ltd**  
3 The Square  
Stockley Park  
Uxbridge  
Middlesex  
Ujedinjeno Kraljevstvo  
UB11 1ET

**Canon CEE GmbH**  
Predstavništvo Beograd  
Omladinskih brigada 90v  
11070 Novi Beograd  
Srbija

 /company/canon-cee/

 /canon business cee

**Canon**